Manual multinivel aplicado al desarrollo y creación de una red

Realizado para la web www.multiniveles.net



Una herramienta fundamental

¿Qué es multinivel?

Una oportunidad de negocio capaz de ofrecer la posibilidad de alcanzar la independencia económica en el plazo de pocos años.

Es una oportunidad para tener unos ingresos complementarios a los que nos genera nuestra actividad cotidiana.

Imagínate por un momento que sufres un despido, o que tu negocio tradicional está ahogado por los impuestos y la competencia

¿Te vendría bien disponer de otra fuente de ingresos que te garantizase no perder tu nivel de vida?

Con la creación de una organización propia multinivel eso es posible, ya que con la inversión de un pequeño capital tienes la posibilidad de garantizarte tu seguridad financiera, sin necesidad de abandonar tu ocupación profesional, el multinivel es compatible con cualquier otra actividad y solamente requiere unas 10-15 horas semanales que podemos detraer por ejemplo de las usamos para ver la televisión.



El multinivel tiene la capacidad de hacer millonaria a gente normal en cantidades superiores a cualquier otro tipo de negocios. Todos esos nuevos millonarios tienen un denominador común: *"saben que la persistencia, el trabajo duro y la convicción son los tres elementos en los que se asienta su éxito"*

Realizado para la web www.multiniveles.net

¿Por qué participar en el equipo un multinivel?

¿Cómo prevés que será tu futuro?
¿Tu actividad actual lo puede mejorar sustancialmente?
¿En que tipo de vivienda te gustaría vivir?
¿Qué modelo de coche te gustaría conducir?
¿Qué estilo de vida te gustaría disfrutar?
¿Te gustaría tener una fuente de ingresos extras?

Todas las personas tenemos sueños, es algo innato al ser humano que hace que progresemos, pero ¿Hasta donde has podido acercarte a tus sueños?

Ahora tienes la oportunidad de conjugar tus intereses personales con los de muchas empresas que a través mediante el sistema de mercadeo multinivel saben que pueden evitarse los enormes costes de una campaña de publicidad a nivel mundial y su mantenimiento a cambio de dejar en manos de una organización multinivel ese trabajo de promocionarla por el sistema persona a persona, la fórmula más efectiva de publicidad a medio plazo.

Es ahí donde puedes integrarte y si haces bien tu trabajo serás magníficamente recompensado por él. Cuantas más personas conozcan la empresa por tu promoción o por la de algún miembro de tu organización tu obtendrás mayores ingresos.

Implicarse en el multinivel representa una gran oportunidad de negocio, puesto que es posible crear una organización de proporciones asombrosas comenzando por uno mismo con una inversión de capital insignificante.

El mayor activo de tu organización multinivel eres tu mismo y tu capacidad de darla a conocer, porque eres el vértice del que parte y el espejo en el que se mirarán muchos de los miembros que se patrocinen en ella.

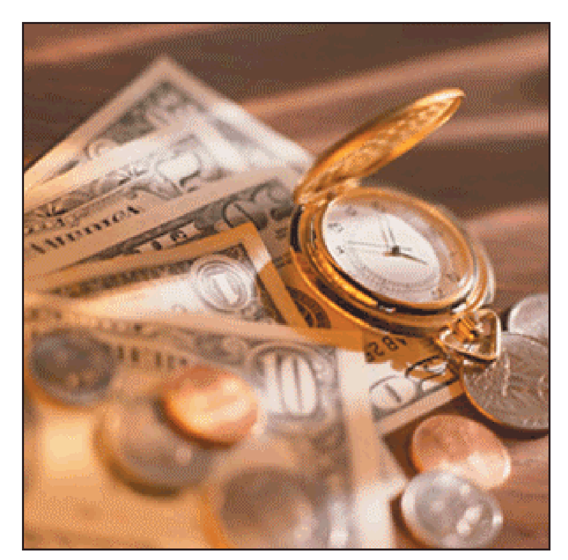
La idea es tan sencilla que eso mismo puede dar lugar a la incredulidad y evitar que participes y te involucres al 100%.

Pero es decisión personal intentar conseguir el mayor trozo posible del mercado o dejar que lo hagan otras personas. El coste ahorrado en distribución y publicidad, queda a disposición de los propios consumidores organizados en una red multinivel y una parte de esa red puede ser tu organización. Hay mucho dinero en el reparto y quienes creen las mayores organizaciones en la red mundial más participarán en los beneficios.

Realizado para la web www.multiniveles.net

¿Qué tienes que invertir para obtener esos beneficios?

1. **Tiempo**. Es la mejor inversión porque eres tu quien decides lo que quieres hacer con él. Todas las personas disponemos del mismo tiempo cada día, unas lo emplean en trabajar para otros y descansar para hacer lo mismo toda su vida hasta la jubilación, otras el trabajo lo hacen como autónomos, y algunas personas decidimos hacer algo extra-ordinario dedicando parte de nuestro tiempo de ocio (2-3 horas al día) al multinivel y a su capacidad de multiplicar en otras personas a las que ayudamos y enseñamos, hasta convertir ese tiempo extra en cientos o miles de tiempos extras haciendo lo mismo que nosotros y generando pequeños beneficios de muchos tiempos. Cada día con sus 24 horas es una inversión y cada día perdido es irrecuperable.



2. **Dinero**. Actualmente y más en internet están de moda las empresas que te dicen como hacerte millonario sin invertir un Euro y sólo leyendo correos, lo que no te dicen es que necesitas cientos de años y millones de correos para conseguirlo. Una buena empresa multinivel es la que deja claro desde el principio que hay que hacer una inversión básica que está al alcance de cualquier persona. Si luego la combinas con el factor tiempo la relación inversión/rentabilidad en seis meses te estará dando frutos cercanos a un sueldo medio, con el potencial que los ingresos en multinivel suelen aumentar cada mes hasta los topes que suelen fijar las empresas y que la mayoría hoy centra en alrededor de los 50.000 Euros o Dólares semanales.

3. **Optimismo**. Debes de ser optimista y positivo en todo momento para poder animar a todo tu equipo en todo momento. Si desbordas optimismo será fácil trasmitir ese estado de ánimo.

4. **Trabajo y perseverancia**. Debes trabajar duramente y con inteligencia manteniendo una constancia diaria en la promoción de tu negocio. Mejor 3 horas al día que no 15 el fin de semana. En el multinivel todo el mundo comienza en el mismo punto. No se pueden coger atajos ni comprar un puesto de éxito.

5. **Creatividad**. Aprende lo que funciona, aplícalo y duplícalo al 100% y a partir de ahí, mejora lo que estás haciendo, pero no caigas en el error de inventar cosas diferentes a las que funcionan para otros. Reinventar la rueda y hacerla cuadrada suele conducir al fracaso.

Multinivel es ayudar, nunca aprovecharse.

El multinivel es relación entre personas que buscan y ofrecen oportunidades y comparten ideas de negocios.

Piensa en lo que tu puedes conseguir, y después piensa en lo que será multiplicado creando nuevos negocios asociados.

En el multinivel tu éxito depende de la prosperidad de tus socios, si comienzas a desarrollar tu organización multinivel pensando en aprovecharte de los demás y no poner nada de tu parte, estás condenado al fracaso a medio plazo.

Cuanta más información y experiencia tengas sobre tu empresa y su plan de marketing para desarrollarlo, mejor y más fructífera será tu actuación ayudando a los nuevos socios.

Al principio debes actuar como una esponja, tomando la mayor información posible, haciendo preguntas y buscando respuestas.



Todos los miembros del equipo en el que te integras estarán dispuestos a ayudarte, tu éxito personal contribuye al éxito global del equipo.

Otro factor importante es saber con quien te asocias, es esencial la persona que te patrocina en el negocio y al tiempo debes demostrar a tus patrocinados en todo momento con tus actuaciones una total integridad desprovista de cualquier atisbo de egoismo.

La credibilidad del negocio y del equipo depende de la actuación de cada uno de los miembros implicados en el proyecto.

Realizado para la web www.multiniveles.net

Patrocinar

Patrocinar a alguien dentro del equipo es asumir la responsabilidad y el compromiso de ayudar al nuevo miembro hasta que este demuestre conocimientos suficientes.

Debes demostrar a tu patrocinado que estás dispuesto/a a ayudarle de todas las formas posibles a que tenga éxito en el negocio. Debes enseñarle todo lo que sabes y lo que es más importante, debes enseñarle a enseñar.

Debes demostrar profesionalidad en el patrocinio practicándolo de forma firme y continuada. Los grandes ingresos de MLM proceden del continuo crecimiento de tu organización, y eres tu quien debe dar ejemplo con tu actuación. Ten en cuenta que tu red crece como un árbol de grandes troncos que se van ramificando, y es conveniente de vez en cuando fortalecer cada una de esas ramas con patrocinios personales.

Aún conociendo el potencial del MLM, en ningún momento vamos a hacer mención a que es un negocio donde se gana sin trabajar y si llegaste a este negocio con esa idea, lamentablemente vas a conseguir escaso éxito.

Para conseguir unos ingresos adicionales a los que te genera tu actividad normal tendrás que dedicar una parte de tu tiempo libre a patrocinar y a ayudar a los nuevos socios. Tu objetivo debe ser duplicar tu forma de trabajar. Cuando tus patrocinados te imiten y patrocinen enseñando a enseñar, tu esfuerzo comenzará a verse gratificado económicamente.

Si eres una persona ambiciosa y quieres construir un negocio de mucho éxito, debes buscar personas serias y con mentalidad ganadora. Entran en esta calificación las personas de ingresos medios o superiores, porque ya han conseguido el éxito en tu actividad cotidiana y suelen ser rápidos en comprender y apreciar los múltiples beneficios del MLM, también los que desarrollan profesiones liberales, porque dependen exclusivamente de los ingresos que generan y conocen el valor de tener cubiertas sus espaldas cuando están enfermos o de vacaciones, ya que en esos espacios de tiempo su actividad deja de generales dinero.

A nadie se le escapa el atractivo que tiene disponer de un negocio que una vez puesto en marcha, está generando ingresos continuamente.

Realizado para la web www.multiniveles.net

La duplicación

Antes de nada hazte una pregunta ¿Cuántas personas como tú quieres tener en tu organización?. Y esto es porque muchos te imitarán en lo bueno, y también en lo malo.

Si tienes la intención de desarrollar una red grande y próspera de MLM la búsqueda de nuevos prospectos debe ser continua y prioritaria y en el segundo lugar de tus prioridades debes establecer la de ayudar y enseñar a las personas que vayas patrocinando, lo que dará profundidad y seguridad a tu red.

Nunca debes ser selectivo en la presentación del negocio, porque nadie lleva un tatuaje en la piel que dice no me gusta el trabajo en red, es decir, nunca debes decidir tu por nadie, igual que a ti no te gustaría que hubiesen decidido por ti si aprovechar o no esta oportunidad.

Habla con todas las personas que puedas acerca de la oportunidad de integrarse en tu red como miembro y prepárate adecuadamente para enseñarles el plan de desarrollo del negocio a los nuevos socios.



Piensa que aproximadamente un % de las personas tienen aptitudes para desarrollar este tipo de negocios, del otro unas no se mostrarán receptivas a iniciarlo y otras abandonarán con el mismo entusiasmo con el que comenzaron porque esperaban resultados rápidos sin esfuerzo o por cualquier otro motivo insignificante de cualquier índole que les sirva de excusa.

Ese % de personas con aptitudes está ahí, sólo hay que buscarlo, son personas con una motivación personal innata a las que les seducen los retos y las nuevas oportunidades, dispuestas a buscar el éxito y a asociarse a personas de éxito.

Recuerda que ***el éxito es una actitud mental, nunca una meta***. Así pues decídete desde ahora a ser una persona de éxito y transmite esa actitud a tu alrededor

Realizado para la web www.multiniveles.net

Contactos para tu organización

La forma más sencilla para poder hablar del negocio a una persona es hacerle la pregunta ¿disfruta Usted con su trabajo?

Si su respuesta es negativa será muy fácil hablarle de tu multinivel como una oportunidad a tiempo parcial que le pueda abrir otras alternativas en pocos años.

Si su respuesta es positiva podemos argumentarle aspectos de mejora de su calidad de vida y la de su familia, como una vivienda más grande, cambiar de coche, disfrutar de las vacaciones soñadas que sus ingresos actuales no le permite disfrutar, etc…

Si queremos tener la posibilidad de hablar de la oportunidad de negocio debemos establecer primero la existencia de una necesidad.

Cuando nuestro interlocutor tiene una vida satisfecha y acomodada es difícil que modifique su situación para desarrollar un multinivel de éxito y no es el tipo de socio que buscamos.

En estos casos debemos actuar con discreción y dejar la puerta abierta, sin presiones, la vida tiene muchos avatares y lo que hoy no es de nuestro interés mañana podemos convertirlo en una prioridad, déjale pues a tu contacto una forma de saber donde encontrarte y que él/ella decida comenzar cuando lo decida.

Tu no compras nada que no necesitas y nadie se involucra en negocios al que tiene que dedicar parte de su tiempo libre, si no le va a representar un beneficio que cubra alguna de sus necesidades.

Y si te devuelven la pregunta y es a ti a quien le preguntan si te gusta tu trabajo en el multinivel y en que consiste esta debe ser tu respuesta: *“Mi trabajo consiste en enseñar a las personas que lo deseen como mejorar sus ingresos”*

Finalmente un consejo, haz del intercambio de tarjetas una regla y para ello necesitas tener tú una que sea sencilla y de tamaño estándar, para que se pueda guardar en cualquier tarjetero. Dentro de un tiempo pueden llamarte para comenzar como miembros de tu red.

Realizado para la web www.multiniveles.net

Las tres primeras fases (La fase puede ser una quincena, un mes o un trimestre a criterio personal de cada uno)

Inicio - 1ª fase (1ª quincena, mes o trimestre):

1. Date de alta en el multinivel si es posible integrado en un equipo que trabaje de forma profesional.

2. Familiarizate por completo con tu negocio y todas las fuentes de beneficios.

3. Lee varias veces este manual, artículos y libros sobre multinivel, en la bibliografía tienes una relación.

4. Asiste a todas las reuniones que puedas:
   * De presentación del negocio
   * De persona a persona cuando sea tu patrocinador quien presenta el negocio
   * De formación sobre tu multinivel

5. Aprende porque el multinivel no es un negocio piramidal y como todo el mundo tiene que hacer un trabajo propio, mientras que en la pirámides a los primeros siempre les llega el dinero sin hacer nada y por eso son ilegales en la mayoría de los países.

6. Aprende como funciona todo en tu negocio, etc...

7. Aprende a presentar el negocio y a explicar el Plan de Marketing

8. Prepara una gran lista escrita de personas potencialmente interesadas en tener ingresos extras y no dejes de aumentarla.

9. Asiste a todos los cursos de formación y conferencias que puedas

10. Patrocina personalmente a mínimo 4 nuevos socios en este periodo, ese será el ritmo de crecimiento que tu decides para tu red.

Desarrollo - 2ª fase.

Ayuda a tus patrocinados a desarrollar correctamente los 10 puntos de la primera fase.

Participa activamente en reuniones de entrevista persona a persona.

Atiende y supervisa el proceso de formación de al menos 4 x 4 = 16 socios que pueden integrarse en tu organización.

Consolidación – 3ª fase

No dejes de apoyar a tus patrocinados directos a formar a sus propios patrocinados, ten en cuenta que tus patrocinados directos duplicarán tu filosofía sobre crecimiento, apoyo y otros factores muy importantes que aquí estamos explicando para el éxito de una red multinivel.

Y lo más importante, duplica la generación de negocios exitosos y seguros al darles profundidad con tus nuevos patrocinados consolidando líneas fuertes.

No dejes de apoyar a tus patrocinados directos a formar a sus propios patrocinados, ten en cuenta que tus patrocinados directos duplicarán tu filosofía sobre crecimiento, apoyo y otros factores muy importantes que aquí estamos explicando para el éxito de una red multinivel.

Y lo más importante, duplica la generación de negocios exitosos y seguros al darles profundidad con tus nuevos patrocinados consolidando líneas fuertes.

Para que puedas patrocinar al máximo de nuevos miembros debes hacer publicidad de tu negocio:

Hablando de persona a persona a todos tus conocidos
Poniendo anuncios en prensa según las políticas de tu empresa
Poniendo anuncios en clasificados de internet
Haciendo presentaciones públicas
Etc...

De todos los apartados anteriores el que mas porcentaje de éxito tiene es el primero, aprovecha pues tu circulo social y profesional para comenzar tu red multinivel

Realizado para la web www.multiniveles.net

La clave del éxito de tu organización multinivel

El éxito de tu red no depende sólo de ti y del ejemplo que tu transmitas, hay otro factor a tener en cuenta: "buscar e identificar los ases entre la figuras"

El proceso de crear una organización multinivel tiene un factor de azar parecido al de voltear las cartas de una baraja. Según vas presentando el negocio aparecerán figuras a las que les interesará y cartas sin valor que irán a otro ritmo.

Entre las figuras están los joker, personas ya expertas que saben aplicar correctamente los principios del multinivel. También están los ases que captan desde el principio el potencial de este tipo de oportunidad de negocio que se les presenta y que se ponen a desarrollarlo sin dilación.



Esos ases hacen explosionar tu organización con un crecimiento superior a la media y necesitas estar preparado para darles el apoyo, estímulo y reconocimiento adecuado.

Son personas que generan buen ejemplo tanto para ti como para todo su equipo y además suelen estar dotados de un entusiasmo y optimismo innato.

Es fácil reconocerles por estas características:

- Siempre están haciendo preguntas y demandan respuestas (lo que te exige que tu estés preparado)
- Tienen interés en las personas de su equipo
- Son curiosas por naturaleza
- Se programan sus metas y objetivos
- No dilatan la acción. Su lema es "ahora es el momento"
- Tienen una actitud positiva
- Les encanta aprender
- Su energía y disposición para el negocio es total
- Su compañía es gratificante
- Están convencidos del éxito y trabajan para su consecución

Los ases son fruto del trabajo duro y la determinación.

¿Eres un as? ¿Cuántos ases tienes en tu red? ¿Cuántos quieres que sean como tu?

Puedes mejorar cada día, es decisión personal hacerlo.

Realizado para la web www.multiniveles.net

Prográmate para el éxito

El ser humano tiene la capacidad de aprender. Y el éxito es una actitud mental que se puede aprender. Podemos hacer de él una filosofía de vida que podemos decidir asumir como propia.

Para ello debemos crear una serie de instrucciones programadoras que se vayan implantando en nuestra mente subconsciente.

"Se puede alcanzar todo aquello que la mente humana sea capaz de concebir y en lo que pueda creer"

Estas instrucciones deben ser creíbles y aceptables para nuestra mente consciente a fin de evitar conflictos con nuestras creencias actuales, y para integrarlas debes creer totalmente que podrás realizarlas.

Haz lo siguiente:

> Elabora una lista de instrucciones simples sobre lo que quieres, planteadas en tiempo presente, como si ya las hubieras logrado.
> Deja que sea tu mente subconsciente la que a través de un proceso interno determine las actuaciones más adecuadas para su consecución. Proceso *de "consulta con la almohada"*

¿Cuántas veces te has levantado por la mañana viendo con claridad la solución a un problema?

Ejemplo sobre como trabajar la explosión de un negocio multinivel binario:

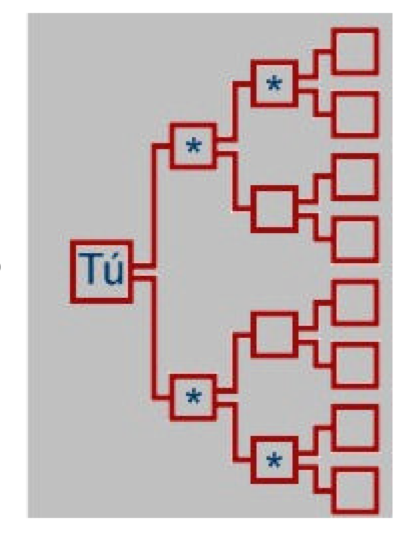
Instrucción A: Patrocino personalmente a 4 personas en la primera fase

Instrucción B: Ayudo a mis patrocinados que en su primera fase tengan 4 personas patrocinadas

Instrucción C: Recupero la inversión e incluso tengo beneficios en la segunda fase

Instrucción D: Consolido mi organización ayudando a los 16 socios nuevos a tener beneficios

Instrucción E: Terminado este ciclo inicio uno nuevo



Realizado para la web www.multiniveles.net

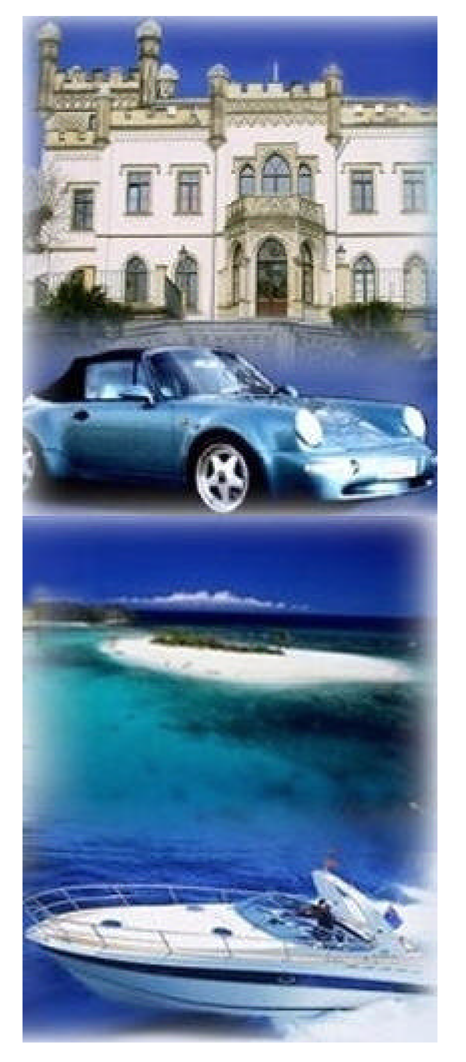
Haz del éxito un hábito

Las personas de éxito hacen precisamente aquello que no hacen la generalidad de las personas.

Si repites el ciclo anterior y cada mes patrocinas a 4 nuevos miembros que a su vez hacen lo mismo, tendrás en 9 meses una organización teórica de 262.144 miembros.

Supongamos que solo se involucran en la duplicación de cuatro nuevos miembros el 10% quedando la teoría reducida a 26.144 miembros.

Y de esos miembros siguen las pautas de éxito otro 10%, por tanto tendrás en 9 meses una organización formada por casi 2.600 miembros activos, lo que te habrá generado unos beneficios muy superiores a un sueldo, y tendrás asegurada tu independencia financiera con el crecimiento y autoconsumo semanal que se genera en tu organización.



Sobre estas premisas:
¿Estarás dispuesto/a a dedicar 10-15 horas semanales a promocionar tu negocio?
¿Qué harás con tus beneficios extras?
¿Cambiarán en algo tu estilo de vida?

Si partiendo de cero has conseguido esa organización en 9 meses, que no puedes conseguir a partiendo de 2.600 personas en los siguientes 9 meses. ¡Comienza a soñar en grande!, mantén los pies en el suelo y ¡trabaja para conseguirlo!.

Escribe en un listado lo que quieres conseguir o adquirir y hazlo en tiempo presente:

> Salgo a comer a los mejores restaurantes sin mirar los precios
> Me compro un coche de alta gama
> - - - - -

Haz tarjetas diferentes con los enunciados de este listado y lee una cada día al levantarte y antes de dormirte. Recuerda que te estás programando para el éxito. ¡Deja que tu subconsciente trabaje para ti y busque las soluciones!

“No cuestiones, cree y las cosas sucederán”

Busca una Empresa que se adapte perfectamente a un desarrollo multinivel

Una Empresa de ámbito preferentemente mundial, con un producto o servicio de alta demanda y fácilmente duplicable.

Aplica a WGI el programa del éxito. Trabaja duro los primeros 90 días sin cuestionarte nada y a ser posible sin intervalos, eso hará que adquieras el hábito del éxito y además comenzarás a obtener recompensas financieras muy interesantes por tu trabajo, uno de los aspectos mas motivadores que existen.

El perfil de una persona de éxito es:

Trabajo duro
Perseverancia
Buena organización de su tiempo

Si has hecho lo correcto durante 90 días tu organización comenzará a crecer y tu a ganar buen dinero, que es el medio que te permitirá alcanzar la mayoría de tus sueños.

Ya lo decía Groucho Marx: *"hay cosas mucho más importantes que el dinero, ¡pero son tan caras!"*

El multinivel es muy parecido a las franquicias y en estas siempre buscan personas comprometidas dispuestas a hacer un desembolso económico y a seguir un patrón ya probado que les conduzca al éxito. El multinivel tiene la ventaja de que el desembolso es asumible por todas las personas y que a su vez todas ellas tienen la posibilidad de duplicar el patrón. Cuanto menos lo variemos en cada generación de la duplicación, más garantizado está el éxito.

¿Qué busca una buena franquicia?. Personas ganadoras, dispuestas a aprender y a trabajar duro. Haz lo mismo, busca en tu lista que ese tipo de personas sean tus 4 primeros patrocinados. Preséntales el negocio sin decidir tu por ellos/as. A ninguna persona le gusta que decidan por ella.

Una organización multinivel tiene éxito cuando se hace una buena labor de equipo y nada mejor que trabajar codo a codo con quien ya es nuestro amigo/a.

La idea básica del multinivel es compartir, patrocinar y autoconsumir, así de sencillo. ¡No lo compliquemos!

¿Cómo se gana dinero en el multinivel?

La mayoría de las personas ganan dinero lineal, es decir cobran por el trabajo de hacen en el día, es decir, trabaja un día y gana dinero, y así siempre.

Hay algunas personas que gozan de lo que se llama ingreso residual, este tipo de dinero se obtiene al beneficiarse de un trabajo previa, por ejemplo un escritor de éxito cuando se reedita su libro, o un cantante cuando sale un nuevo CD recopilación de sus canciones, o un agente de seguros, cuando se le renueva una póliza.

En un multinivel disfrutamos de esos dos tipos de ingresos.

Obtenemos ingresos lineales:

> Cada vez que en tu organización se abre el centro de negocios de un nuevo socio. El día que se abre ese centro tu ganas dinero

Obtenemos ingresos residuales:

> Cada vez que en un centro de tu organización se realiza autoconsumo. Tu recibes de forma repetida beneficios cada semana

Muchas personas creen que es necesario estar al principio de un multinivel para obtener grandes beneficios, pero eso no es así ya que el multinivel ofrece la misma oportunidad a todos, y se exige una labor mínima de patrocinio personal y un trabajo de creación personal del negocio.

Cada nuevo miembro se encuentra en el vértice de su propia organización o si lo quieres ver de otra forma en la raíz de su árbol que se va ramificando y puede hacerla crecer hasta los límites que su actitud y perseverancia le permitan. Su predecesor en la organización puede ocurrirle que por falta de actitud o constancia no cree su parte personal y en ese caso no obtendrá beneficios.

En la mayoría de los empleos y trabajos se cobra lo que otros deciden que vale lo que hacemos.

En un multinivel se gana por lo que haces y eres tú quien decide lo que vale tu trabajo.

Realizado para la web www.multiniveles.net

BIBLIOGRAFIA SOBRE MARKETING MULTINIVEL

* "**EL ÉXITO, ES LA REALIZACIÓN PROGRESIVA DE UN GRAN SUEÑO**" L.Costa

* "**Personas Ayudando a Personas a Ayudarse a Sí Mismas**" "Bibliografía"

* "**Algunos de los muchos libros publicados**" Macrotendencias - John Naisbitt - Editorial Mitre

* **Megatrends 2000** - John Naisbitt / Patricia Aburdene - Editorial: Plaza & Janes/Cambio 16

* **Marketing Multi-Nivel, El negocio de los 90** - Peter Clothier - Promociones Jumerca

* **Capitalismo Solidario** - Rich de Vos - Editorial Iberonet

* **El Negocio que está haciendo más millonarios en el Mundo** - M. Angel Spezzia - Editorial Exieditores

* **Marketing Multinivel y Marketing Directo de Red** - Allen Carmichael - Ediciones Obelisco

* **Autoiniciación al Marketing Directo de Red** - Allen Carmichael - Ediciones Obelisco

* **El Futuro de la Venta Multi-Nivel en Europa** - Paul Dewandre y Corinne Mahieu - Editions du Saint-Bernard

* **La Tercera Ola** - Richard Poe - Editorial Iberonet

* **La Distribución Interactiva (Multinivel)** - Luis Cadenas - Editorial Iberonet

* **Nuevas Formas de Venta Directa** - Diversos Conferenciantes - Cámara de Comercio de Valencia

* **La Revolución de la Venta Directa** - Dominique Xardel - Promociones Jumerca

* **Networking Inteligente** - Baker - Editorial McGraw Hill

* **Preparando el Futuro** - Diversos Autores - Ediciones Gestión 2000, S.A.

* **Un Sueño: Libertad** - Charles Paul Conn - Better Future Books

Continúa

* **La Venta Multinivel** - Gini Grahan Scott - Ediciones Deusto

* **Éxito en Multinivel** - Gini Grahan Scott - Ediciones Deusto

* **Network Marketing.** Mary Averill y Bud Corkin. Grupo Editorial Iberoamérica

* **Marketing de Rede, A Era do Supermercado Virtual** - Francisco Gracioso e Eduardo Rienzo Najjar. - São Paulo: Editora Atlas, 1997.

* **Muito mais sobre Network Marketing** - Richard Poe - Rio de Janeiro: Record, 1997. Tradução de: The Wave 3 way to building your downline

* **Marketing de Rede** - Will Marks. - São Paulo: Makron Books, 1995. Título original: Multi-level Marketing: the definitive guide to America's top MLM companies
.

* **Tudo sobre Network Marketing** - Richard Poe; tradução de Alberto Lopes. - Rio de Janeiro: Record, 1995. Tradução de: Wave 3: the New Era in Network Marketing.

* **Marketing de Rede de Vendas** - Gregory Kishel, Patricia Kishel; tradução José Carlos Barbosa dos Santos; revisão técnica José Augusto Nascimento. São Paulo : Makron Books, 1993. Título original: Build Your Own Network Sales Business.

* **Como ficar rico com Network Marketing** - John Bremner; tradução Alberto Lopes. - Rio de Janeiro: Record, 1995. Tradução de: How to make your fortune trough Network Marketing.

* **Como ser bem-sucedido em Network Marketing** - Leonard S. Hawkins; tradução Alberto Lopes. - Rio de Janeiro: Record, 1996. Tradução de: How to succeed in Network Marketing.

* **A sua liberdade financeira** - André Blanchard. - São Paulo: Editora Gente, 1993.

* **The Greatest Networker In The World** - John Milton Fogg

* **Being the best you can Be in MLM** - John Kalench

* **The Wave 3 Way to Build Their Downline** - Richard Poe

* **The Amo Networker** - Lon Lindsey

* **I am In** - Ralph Marston

Realizado para la web www.multiniveles.net

¡VIVE TUS SUEÑOS!

Desarrolla un multinivel para conseguir aquello que deseas y que un salario nunca te permitirá alcanzar








Este mini-manual de multinivel ha sido realizado para la web www.multiniveles.net

Si quieres aportar algún apartado al manual o hacer alguna sugerencia respecto al mismo ponte en contacto con su autor.

Saludos

Celestino Quintana



34 617 78 74 78

mlm@cyberoficina.com

tv_web@hotmail.com

Contáctame